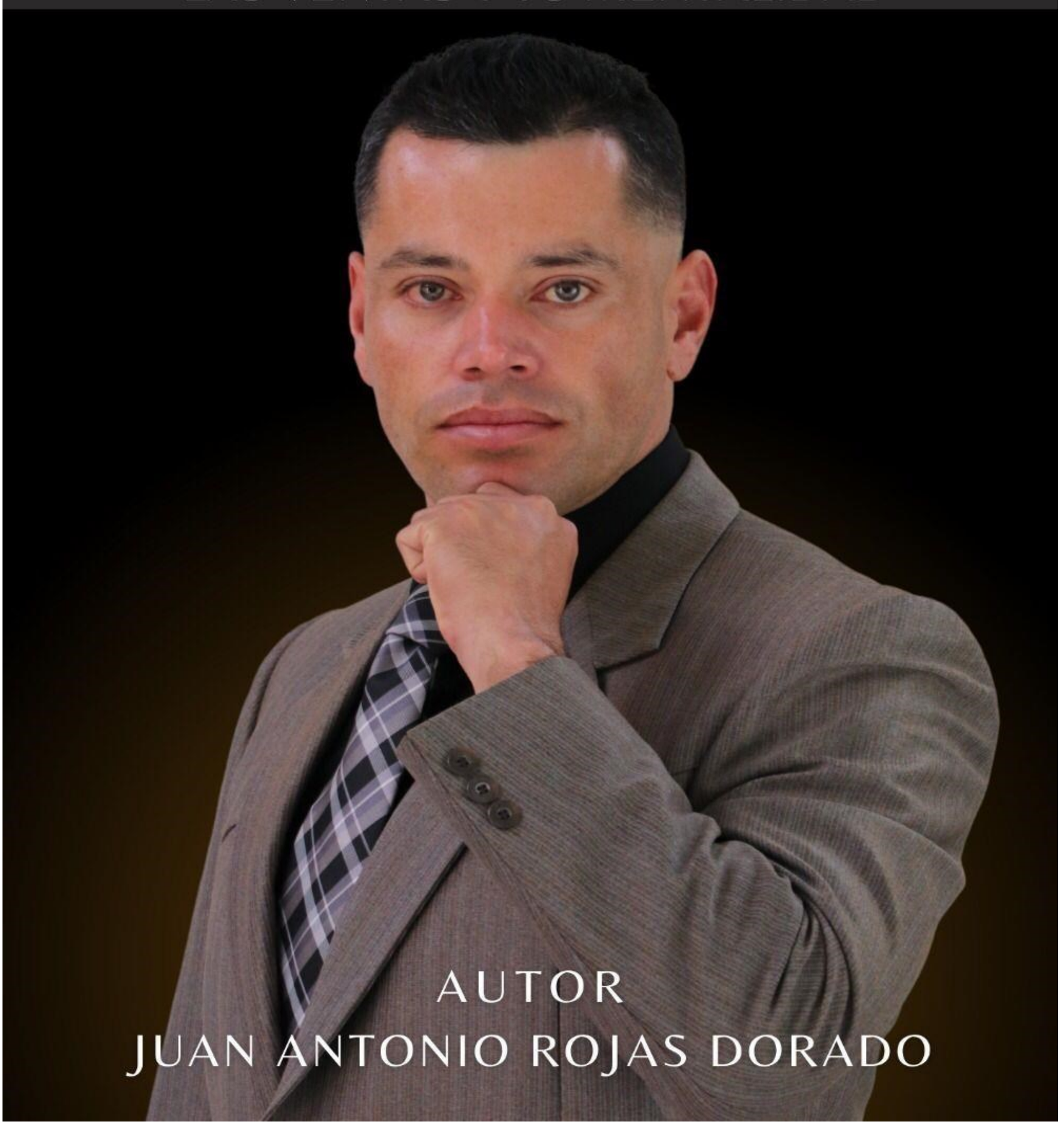
4 PILARES DE ORO PARA DIGITALIZAR TODO NEGOCIO

DOMINA TU TALENTO, EL MARKETING, LAS VENTAS Y TU MENTALIDAD



AUTOR

JUAN ANTONIO ROJAS DORADO



Juan Antonio Rojas Dorado,
un empresario audaz y contador entregado, ha trazado su propio camino con dedicación y determinación.

Como autodidacta, ha absorbido la sabiduría de mentores destacados en su camino hacia el éxito.

De esta forma descubrió los secretos para hacer florecer los negocios digitales mientras perseguía sus propias metas financieras.

Ahora, este autor se embarca en una misión inspiradora: compartir contigo los conocimientos esenciales para desatar tu potencial. Este libro está diseñado para aquellos que anhelan confiar en sus talentos y convertirlos en fuente de ingresos.

¡Es momento de dejar atrás las creencias limitantes y abrir tu mente a nuevas formas de aprendizaje!

LOS 4 PILARES DE ORO PARA DIGITALIZAR TODO NEGOCIO

Autor: Juan Antonio Rojas Dorado

Los 4 Pilares de Oro
Para Digitalizar Todo Negocio

Primera edición: 2023

Calle 10, núm. 21 depto. 903 A
San Pedro de los Pinos, Álvaro Obregón
C. P. 01180
Ciudad de México, México

Tel. (+52) 55 9107 9608
www.edicionesibarra.com
contacto@edicionesibarra.com

Edición: Leonardo Arteaga
Diseño de portada: Yoselin Laviera

ISBN: 978-607-29-5415-1

9 786072 954151

Hecho en México – *Made in Mexico*

DEDICATORIAS:

Este libro está dedicado a ti, emprendedor, profesional y a todos aquellos que sueñan con construir un futuro financiero sólido. A aquellos que desean elevarse como águilas, renovarse constantemente y alcanzar la grandeza que merecen, con el propósito de compartirla con sus seres queridos y su entorno.

Este libro es para quienes buscan la libertad financiera en lugar de conformarse con la seguridad financiera. ¿Cuál es la diferencia entre ambas? En esta era digital, tienes la capacidad de acumular riqueza de manera rápida y ética al ofrecer tus servicios de manera estratégica. Puedes llegar a millones de personas con solo una computadora, un teléfono celular y acceso a internet aprovechando el sistema de los CUATRO PILARES DE ORO.

Además, quiero dedicar este libro a mi abuelito Rigoberto Dorado, quien me enseñó a encomendar todos nuestros emprendimientos a Dios. Te reto a pedir ayuda al ser supremo, en lo que sea que tú creas cuando necesites ideas para seguir avanzando.

Mi abuelito un día me dijo que él ya tenía cansado a Dios por tanto que le pedía. Él ha construido más

de diez casas con sabiduría suprema. Mi deseo es contagiarte esa energía para que tú también la utilices. Este libro es un recurso valioso para ayudarte en tu camino hacia la realización de tus sueños financieros.

¡Adelante y hacia el éxito!

ÍNDICE:

INTRODUCCIÓN

Es un honor contar con tu interés, ya que tu elección demuestra un compromiso genuino y una dedicación incuestionable al crecimiento.

En un mundo cada vez más digitalizado, muchos emprendedores se enfrentan al desafío de adaptar sus negocios a esta nueva era. La falta de orientación y estrategias efectivas puede conducir a la confusión y al estancamiento en el ámbito digital. En tiempos de cambio… Los que aprenden heredarán la Tierra, mientras que los que creen ya saberlo todo se encontrarán bellamente equipados para enfrentar un mundo que ya no existe.

'Los 4 Pilares' abordan este problema de frente, ofreciendo un enfoque claro y práctico para transformar tu negocio y alcanzar el éxito en la era digital. Mi camino hasta aquí ha estado marcado por la disciplina, lo que me permitió destacar como uno de los mejores graduados de mi universidad y aprender de destacados profesionales. Gracias a esta experiencia, he fundado y dirigido cuatro exitosas empresas hasta el día de hoy. Ahora, mi nuevo objetivo es compartir contigo los conocimientos y la capacitación necesaria para que también puedas alcanzar el éxito. Te ánimo de todo corazón a dar el primer paso, tomar acción y comenzar a explorar las páginas de este libro con

la curiosidad de un niño. **¡Ánimo!**

Tu viaje hacia un negocio digital exitoso comienza aquí y ahora. Quiero que, en este momento, ahí en tu espacio, levantes tu mano derecha, por favor, y ponla en tu hombro izquierdo. Ahora, tu mano izquierda, ponla en tu hombro derecho y date un abrazo por estar pagando el precio. ¿Sabes por qué?

Porque el pasaporte hacia la libertad, hacia el liderazgo, hacia la riqueza, hacia el crecimiento, hacia el éxito es la educación…

Pero no una educación normal; tiene que ser una educación anormal: libros, audios, talleres, mentores y cursos. No un día, no dos días, no tres días… sino todos los días. Esa es la clave. No he visto a una persona que se comprometa tanto con lo que quiere y no lo logre. Así que vamos a comenzar, vamos a dar inicio a este viaje. A menudo, suelo tener emprendedores y colegas que llegan a mí en diferentes situaciones. El denominador común es que todos buscan lo mismo: mayores ingresos para lograr la independencia financiera. Voy a compartirte todo el conocimiento que he adquirido. La libertad financiera SÍ es posible, y así como yo lo estoy logrando, tú también podrías hacerlo, solamente con tener una computadora, internet, un celular y el sistema de los 4 pilares que he descubierto. Ese es

el propósito de este libro. Es momento de que aprendas a tener un Negocio Digital, desde el cual puedas gestionar campañas desde cualquier lugar y hacia cualquier parte de México y el mundo.

Quiero aclarar que no estoy en contra de los negocios físicos; de hecho, también tengo uno. Mi objetivo aquí es que amplíes tu contexto, que combines de manera estratégica lo que haces ya o pienses ejecutar con la tecnología, Por ejemplo, puedes llevar a un cliente físicamente a tu negocio, pero un negocio digital abarca mucho más que las paredes de un negocio. Dos cerebros piensan mejor que uno, por eso te voy a contar mi contexto, y sé que vas a captar la idea. Así que en este momento, quiero que te concentres y leas atentamente, porque te voy a contar mi historia para que sepas quién soy y por qué tengo la autoridad y el conocimiento para estar en este lado hoy. *Visualiza en tu mente un Águila Real.*

El águila real es el ave que vive más de 70 años; de hecho, es la que tiene una vida más larga. A los 35 años, esta ave debe tomar una decisión crucial: o bien morir o pagar el precio de volar, quedarse en la cima de una montaña y desgastar su pico durante cierto tiempo. ¿Por qué? Porque a los 35 años, su pico crece, se enrosca y ya no puede cazar ni comer ni agarrar a la presa. Entonces tiene que ir a encuevarse durante 155 días y chocarse el pico

contra las piedras hasta que se le quiebre. Y cuando se le quiebra, se arranca las uñas viejas y tiene que quitarse también el plumaje para salir otros 35 años reactivada; es un suceso natural increíble. Así que quiero que te identifiques con esta águila, porque la única manera de hacer cambios diferentes es pagar el precio de la disciplina y aprender lo que tengas que aprender para obtener resultados sorprendentes en tu vida y en tus negocios. Prepárate para emprender un nuevo vuelo este día.

Gracias a ustedes, hemos invertido en equipo y nos hemos expandido. Tenemos nuevas herramientas para transmitir este conocimiento, así que no les dejo de agradecer infinitamente. Quiero que te identifiques con este logo:



Águila Real: En mi logotipo, el águila real es el elemento central y representa tu propia Resiliencia. Al igual que este impresionante animal, tú también has enfrentado y superado numerosos obstáculos en tu vida de emprendimiento y la única manera de volver con éxito en tus negocios es pagar el precio de dejar fuera las distracciones, enfocarte y diciplinarte para aprender cosas nuevas de manera estratégica como lo hace el águila durante 155 días que encuevada con paciencia, determinación se quita el pico, las uñas y el plumaje viejo para salir con una segunda oportunidad a volar con una nueva mentalidad

La Palabra "JARD": Esta abreviatura significa mi nombre: "Juan Antonio Rojas Dorado" y personaliza mi identidad.

El Color Dorado: El color dorado en mi logotipo tiene un significado profundo. Representa la Riqueza, la Vibración y la Ley de Atracción en acción. Este color evoca la idea de abundancia, éxito y prosperidad que ya está llegando a tu negocio

Para aquellos que no me conocen, vamos a platicarles quién soy yo y por qué tengo la autoridad de estar en este momento de este lado.

MI HISTORIA

-Mi nombre es Juan Antonio Rojas Dorado, y estamos ubicados en Valparaíso, Zacatecas, México.

Todo comenzó en 2013. Tuve una novia, te digo "tuve" porque estuvimos juntos durante seis años, y en ese mismo año falleció en mis brazos en un accidente automovilístico.

Ella siempre había querido que yo estudiara, y de ahí tomé el valor de irme a Zacatecas Capital a pagar el precio de la disciplina y comprometerme a finalizar la carrera durante cinco años de Licenciado en Contaduría Pública. A mitad de la carrera, tuve la oportunidad de conocer a otra mujer, fue entonces cuando tuvimos una hija, y ahí fue cuando me enfrenté al nuevo reto de estar estudiando y trabajando. Gracias a Dios, siempre se me dio la oportunidad de ser disciplinado, de asistir a conferencias de empresarios, en temas de negocios, ventas, fiscales y de renovarme continuamente. Un día, de repente, me dicen en la empresa donde trabajaba: **"Sabes qué, se terminó el trabajo**." Y ya te imaginarás tenía una pareja, una hija y me quedé sin trabajo, pero como la vida siempre nos brinda oportunidades en ese momento a mi pareja le ofrecieron una oportunidad de trabajo

en Valparaíso, Zacatecas, México. Por eso emprendí en Valparaíso, porque a ella le ofrecieron esa oportunidad. Entonces ¿qué crees? Por cuestiones del destino, por ignorancia, por no tener las herramientas adecuadas, por no estar con las personas que tienen buenos resultados en un matrimonio exitoso, pues, ¿qué crees? tuvimos que separarnos, y ahí fue cuando me encontré en otro nuevo reto. Tenía que irme a Veracruz, a Michoacán, a Baja California, a Chiapas o cualquier otro estado en busca de nuevas oportunidades o ingeniármelas para estar cerca de mi hija.

Fue entonces cuando decidí emprender el despacho fiscal y contable en Valparaíso, Zacatecas. En 2019 abrimos con mucha confianza para atender a nuestros clientes, pero llegó la pandemia en 2020, y recuerdo que estábamos esperando a los clientes en la oficina y nunca llegaron, salíamos y tocábamos puertas, y nos decían: "Ahora no necesitamos un contador, no hay clientela. La gente no está comprando," y ponían excusas. Fue entonces cuando le pedí a Dios y a la vida una oportunidad, una salida. Me pregunté: "¿Qué tengo que hacer?" Y fue cuando vi un anuncio en Facebook, similar a los que les aparece a ustedes cada vez que nos contactan o los contactamos (en el segundo pilar te mencionaré más acerca de los

anuncios) y dije: "Tengo que pagar el precio.” Pide y se te dará. Así que en la vida, sé consciente de lo que pides, porque se te cumplirá. Tuve que capacitarme, tuve que pagar el boleto de autobús. Recuerdo que asistí a una conferencia donde me enseñaron a vender en Amazon, en MercadoLibre, cómo importar productos de China, a crear mi tienda virtual y como realizar campañas de Facebook exitosas. Fue un paquete que compré, y recuerdo que llevaba mi tarjeta de crédito. Dije: "Juan, tienes que animarte, para crecer tienes que hacerlo," y lo hice. Regresé a Valparaíso y finalmente me sentí como el águila. Tuve que disciplinarme, pasar tiempo consumiendo todo el contenido y, en aquel entonces, cuando estábamos en el centro de Valparaíso, afuera había un señor que vendía fruta, y en ese momento, cuando aún no conocía este sistema de capacitación, salía a pedirle al señor un vaso de fruta a crédito, porque un cliente no me había pagado, y cuando me pagara, yo le pagaba al señor el vaso de fruta. A veces ni siquiera tenía $50 pesos en el bolsillo. Fue entonces cuando decidí lanzar una campaña de Facebook en marzo del 2020 para declaraciones anuales de personas físicas. No se me acercó un cliente, ni dos, ni tres, ni veinte; me llegaron más de sesenta clientes, y yo dije: "Wow, ¿qué está pasando aquí?" Allí fue cuando descubrí que podía cambiar el rumbo de mi despacho y mis finanzas, que de no

tener $50 pesos en el bolsillo, logré generar cantidades sorprendentes en mi cuenta de banco. Quiero que seas consciente de que soy humano. No tengo nada fuera de serie. ¡Tú tienes los mismos talentos! Y puedes trabajar cerca de tus seres queridos teniendo un negocio digital éxitos o combinar el que ya tienes con el sistema de los cuatro pilares que vienen más adelante. Ese es el objetivo. Yo soy de un rancho, y cuando voy al rancho, me preguntan: "¿Hay muchos clientes en Valparaíso?" y me quedo pensando, ¿cómo les explico? Mis clientes ni siquiera son de Valparaíso. Yo tuve la oportunidad de estar en la graduación de mi hija en el kínder. Si me hubiera tenido que ir a otro lugar, cambian culturas. Te separas. Entonces tuve que pagar el precio para mantenerme cerca de esta pequeñita. Te presento a mi hija y ella es el motor que me hizo explotar mis negocios digitalmente."



Las únicas personas que pueden tomar acción para cambiar sus vidas son ustedes. Así que, por favor, vamos a disciplinarnos y a ponernos en acción.

Les ofreceré palabras que puedan cambiar su perspectiva actual. Con eso, cumplo mi misión. El objetivo es revelarles los cuatro pilares que nos han ayudado a tener un despacho digital rentable. Mi propósito es enseñártelos para que tú también los

apliques en tu negocio y consigas resultados exitosos en tu vida laboral y diaria.

Existen dos días importantes en nuestras vidas.

¿Cuál es el primero?

-Cuando nacemos, ese es un día importante.

¿Y el segundo?

-Cuando descubrimos para qué nacemos.

Si aún no has encontrado tu propósito, no te preocupes, simplemente disfruta el proceso. Porque el éxito se trata de la persona en la que te vas convirtiendo durante el camino, el éxito se basa en cómo disfrutas, y mi propósito es ayudarte a adaptarte a esta era y aprovecharla al máximo. Soy un Contador Público originario de México, y Siempre me ha gustado asistir a todos los simposios con mentores que tienen resultados de mi carrera, ventas, marketing y de desarrollo personal para buscar estrategias en diferentes tipos de conocimientos y preparaciones, ¿Tuve éxito desde el 2019? No, porque la vida es un rompecabezas que puede tomar forma en el transcurso que vayas avanzando en la lectura de este libro, en un día, una semana, un mes, un año, cinco años o incluso diez años para darte cuenta de por qué estás en ese lugar, por qué leíste ese libro y por qué conociste a esa

persona. A lo largo de mi vida he sido una persona muy curiosa y motivada, esto me llevo a prepararme como Coach Financiero y mentor en negocios predicando con el ejemplo siendo fundador de 4 empresas:

1. **"Despacho Fiscal"**: Maneja trámites y contabilidades en todos los estados de México.
2. **"Capacitadora Fiscal: Centro** Educativo de contadores de todo México. **“Los Campos Productivos de Santa Gertrudis"(LCP):** Crianza y venta de ganado bovino.

3. **"JARD”:** Transformación de vidas y negocios digitales mediante mi marca personal.

Si no puedes transformarte internamente, no podrás transformar tu empresa. Por eso, además de apoyar a contadores, también nació en mí el deseo de ayudar a los emprendedores que no encuentran su futuro; por eso, algunos de los objetivos coinciden entre mis empresas. Todas estas experiencias me inspiraron a escribir varios libros a lo largo de mi vida.

¿Alguna vez habías pensado en escribir un libro?

No necesitas tener historias extravagantes. Alguien necesita conocer un poco de ti y puedes ayudarlo; compartir tu conocimiento puede ser una gran red de ayuda para el mundo, y además puedes monetizarlo. Es fácil tener un hijo, plantar un árbol y leer un libro. Lo difícil es criar al niño, regar el árbol a diario y escribir el libro.

Si te interesaría escribir un libro, al final te tengo una sorpresa. Ese es el objetivo y que puedas laborar desde el lugar que tú quieras. Fíjate, ahora mismo estoy escribiendo esto desde un apartamento con vista al mar, mientras en mis empresas continúan trabajando, están cerrando registros y tomando más clientes. **Y yo quiero enseñarte cómo lograrlo…** Cómo aprender a soltar, cómo aprender a delegar. Ese es el objetivo del cuarto pilar que veremos más adelante. Ahora tú dices, fíjate, no veo oportunidades, ¿Qué hago? Aquí el objetivo es que se amplíe tu contexto, por eso vamos a comenzar sin más preámbulos con los cuatro pilares.

Antes que nada, quiero hacerte una pregunta:

¿Quién es la persona más importante en tu vida?

Escríbelo aquí.

Te felicito por contestar, te recuerdo que la persona más importante en tu vida debes ser tu primero para que luego puedas cuidar de las personas que amas. Así que amate mucho, perdona y perdónate para que la abundancia se refleje en tu negocio fácilmente y no la bloquees.

I PILAR

¡MONETIZA TU TALENTO O DESARROLLA TU POTENCIAL!

En un mundo donde la tecnología y la conectividad están en constante evolución, la capacidad de monetizar tus talentos y habilidades se ha convertido en una valiosa herramienta. ¿Cómo puedes llevar tus dones al siguiente nivel y generar ingresos significativos? Permíteme ilustrarlo con un ejemplo palpable.

Imagina un despacho contable fiscal que abarca todo México, como el nuestro en Valparaíso, Zacatecas. Aunque nos encontramos en un país con 32 estados, estamos en un rincón específico. ¿Qué hacemos? Atraemos clientes mediante estrategias publicitarias adaptadas a nuestro entorno. Esto nos lleva al primer pilar: Monetiza tu Talento o Desarrolla tu Potencial.

En este primer pilar, quiero que comprendas cómo tus talentos o habilidades pueden llevarse a un nivel completamente nuevo. Debes ser consciente de que puedes monetizarlos y solo necesitas aprender a utilizar las herramientas de marketing y ventas adecuadas, para llevar tu infoproducto, servicio, negocio o empresa a la cima del éxito.

Ahora, es esencial entender que la versatilidad de este concepto es asombrosa. No importa tu profesión; podrías ser un enfermero, barbero, maestro, empresario, emprendedor o artista.

La técnica para facturar más de seis cifras en tu cuenta bancaria es la misma.

No te preocupes, has caído en mis manos y conmigo será fácil aprender a crear tu página de Facebook empresarial, gestionar tu cartera de clientes y dominar técnicas de cierre de ventas exitosas. Además, te voy a enseñar cómo se debe segmentar para que los clientes lleguen a tu WhatsApp Business.

Aquí el trabajo principal es descubrir el potencial de tus conocimientos.

Un ejemplo ilustrativo es el caso de María, una talentosa cocinera que ha conquistado a su familia con sus deliciosas enchiladas. Todos desean probar los platos que ella cocina, pero si María quiere comercializarla en su entorno, municipio o país, se enfrentará a limitaciones geográficas. Sin embargo, existe una solución: **la receta.**



Tal vez pienses que preparar unas enchiladas es demasiado simple como para construir un negocio, pero las grandes cadenas de comida como **McDonald's y KFC** comenzaron con recetas que los distinguieron. Lo mismo sucede por ejemplo con la barbería o cualquier otro negocio.

Si quieres emprender, en este campo te enseñaré cómo hacerlo y cómo combinarlo con estrategias de marketing para que se convierta en tu "gallina de los huevos de oro". Además de atender a tus clientes físicos que acuden a ti por tu talento, puedes expandirte y generar ingresos de manera pasiva mientras realizas otras actividades. Los infoproductos son una excelente fuente de ingresos, ya que te permiten grabar y enseñar a personas en todo el mundo, desde Colombia y Perú hasta Chile y cualquiera de los 32estados de México. Aprenderán cómo hacer un corte de cabello con desvanecido medio con tus técnicas.

La Oportunidad en tus Manos

Hoy, más que nunca, es crucial que todos consideremos expandir nuestro contexto y monetizar nuestros conocimientos. La demanda de aprendizaje y servicios nunca cesa, y cada minuto

nace un cliente en busca de soluciones.

Para ilustrarlo con el ejemplo de nuestro despacho, inicialmente, ejecutamos una campaña enfocada en Valparaíso, Zacatecas. Rápidamente, recibimos mensajes de clientes interesados en poner sus negocios al corriente con Hacienda y la autoridad. Les respondemos, agendamos citas y los ayudamos. **Pero luego, decidimos ampliar nuestras fronteras con una campaña en todo México.**

¿Y adivina qué ocurrió?

¡Llegaron más clientes!

En el tercer pilar de esta estrategia, te mostraré cómo puedes ganarte la confianza de tus clientes digitales para que estén dispuestos a apoyarte físicamente. La magia radica en la combinación de la interacción digital y las conexiones físicas.

En resumen, estamos generando clientes digitalmente y luego estableciendo relaciones personales con ellos. Esto es aplicable a cualquier negocio, desde amas de casa hasta profesionales de cualquier campo. Si quieres poner un restaurante, puedes preparar tus platos especiales y vender recetas en línea. Si eres un veterinario, puedes ofrecer capacitaciones grabadas en las que enseñes un tema en específico dividido en varios módulos

sobre esa área a personas en diferentes países.

La capacidad de monetizar el conocimiento está al alcance de todos. No subestimes el valor de lo que sabes y puedes ofrecer al mundo.

La oportunidad está en tus manos. Cada minuto nace un cliente, y probablemente según sea el nicho y el caso, tú tienes las herramientas para satisfacer sus necesidades. Vivimos en una era donde la demanda de productos y servicios en línea está en constante aumento. Los negocios y servicios que pueden atraer a nuevos clientes, mantener a los clientes mensuales y fomentar relaciones recurrentes son prácticamente ilimitados. Si ya tienes un negocio, presta atención, porque lo que te revelaré en el segundo pilar puede revitalizarlo y abrirte nuevas oportunidades. Pero,

¿Qué es lo que realmente buscan los consumidores en línea?

La respuesta es sorprendentemente sencilla:

-Soluciones para sus necesidades y deseos.

Imagina que ya tienes un negocio exitoso, como una tienda de abarrotes. Ahora, considera la posibilidad de que en otro rincón del mundo, en Perú o Bolivia, una familia esté deseosa de emprender una aventura similar, pero carece del conocimiento necesario para dar el primer paso.

Aquí es donde entra en juego tu experiencia personal, tus vivencias y tu capacidad para diseñar una fórmula probada para el éxito. Lo mismo aplica a cualquier negocio, sin importar si eres abogado, dueño de una estética o restaurante. Tu experiencia y contexto son valiosos; Puedes diseñar una fórmula para crear una tienda de abarrotes exitosa por ejemplo, un proceso que ya dominas. Y este principio es aplicable a una amplia gama de industrias. Desde estéticas y barberías hasta restaurantes y mecánicos, todos tienen laoportunidad de compartir su conocimiento y experiencia. Incluso si eres un mecánico, podrías grabar un tutorial sobre cómo quitar y poner la pila del carro o hasta de como cambiar la llanta de este.

¿Alguna vez te has preguntado si alguien en España o Colombia necesita aprender de esto?

Apuesto que aún hay miles de mujeres que aún no saben cómo cambiar una llanta, al igual que muchos hombres que compran un auto por primera vez.

Las oportunidades para enseñar son infinitas, y la clave está en pensar en grande. Por ese motivo mi visión se extiende a todas las áreas, y considero que incluso las profesiones que podrían parecer simples tienen un potencial extraordinario. Tomemos, por ejemplo, a los mecánicos. Pueden grabar tutoriales

sobre tareas aparentemente básicas, como cambiar una llanta de automóvil. ¿Te imaginas cuántas personas en todo el mundo podrían beneficiarse de esta enseñanza? La respuesta es: muchas. La clave es pensar en grande y considerar todas las oportunidades que existen.

El Secreto de los Infoproductos

La clave para llegar a un público amplio y monetizar tu conocimiento radica en la creación de infoproductos. Estos son productos digitales que asesoran a las personas sobre cómo hacer lo que tú ya sabes hacer.

Pueden ser documentos PDF, grabaciones de audio o videos, y son la joya de la corona en esta era tecnológica.

Incluso las tareas cotidianas, como hacer enchiladas, lavar ropa o planchar, pueden convertirse en valiosos infoproductos. Las amas de casa pueden enseñar desde cómo cocinar una receta especial hasta cómo llevar una relación exitosa. Todo lo que sepas puede ser transformado en un infoproducto.

Imagina ganar dinero mientras duermes, vendiendo tu conocimiento a personas de todo el mundo. Un mecánico podría vender capacitaciones para aprender a mantener un automóvil, un ama de casa

podría compartir sus secretos para una vida doméstica exitosa, y así sucesivamente. Permíteme compartir contigo una anécdota personal para ilustrar este punto.

Recientemente, mientras me cortaba el cabello, le pregunté a mi peluquero

¿Cuántos cortes realizas en un día?

-Al menos unos diez me dijo.

Luego, indagué sobre el precio promedio de un corte de cabello y cuánto ganaba por cada uno, y descubrí que lo mismo que ganaba en 9 horas de trabajo podía ganarlo en 10 minutos vendiendo una capacitación, y yo estoy seguro de que vendería más de 1 capacitación al día fácilmente.

¿Qué harías si pudieras hacer que el dinero fluyera mientras haces lo que amas?

Esto es más que un sueño. Pregúntate a ti mismo:
¿Qué harías por gusto, por pasión, después de alcanzar el éxito material? Estas preguntas pueden ser las llaves que abren la puerta a tu vocación, tu propósito de vida y tu verdadera pasión. En ocasiones, los empresarios crean negocios que les generan menos ingresos que si fueran empleados. Aquí es donde debes ser inteligente y reconsiderar tu camino. Si no te gusta lo que haces, cambia de dirección. La clave es encontrar tu propósito vital,

y una vez que lo hagas, atraerás el dinero de manera más fácil y rápida.

Así que, ¿cuál es tu respuesta a estas preguntas? En tu respuesta podría estar el camino hacia una vida llena de significado y prosperidad. Estamos en una época en la que la información es un tesoro, y todos tenemos algo valioso que compartir con el mundo.

¿Estás listo para desbloquear tu potencial y monetizar tu conocimiento?

¿Cuáles son los productos o servicios más solicitados en línea?

Es sorprendente cuántas oportunidades existen en este ámbito. Incluso si ya tienes un negocio establecido, lo que estoy a punto de compartir en el segundo pilar podría revolucionar tu enfoque y abrir nuevas puertas.

¿Dónde se encuentra el Dinero?

El dinero se encuentra en los infoproductos y la buena noticia es que prácticamente cualquier profesión o oficio puede dar lugar a la creación de infoproductos valiosos. En la actualidad, algunos nichos están experimentando una demanda particularmente alta, pero no te límites a estos ejemplos, ya que las oportunidades son diversas y

pueden adaptarse a tu experiencia y conocimientos específicos. A continuación, te presento algunos de los nichos más demandados en la actualidad:



Imagina que tienes a tu disposición un diccionario de posibilidades ilimitadas para emprender en el mundo digital y generar ingresos vendiendo infoproductos.

Te presento una sección que incluye una lista de estas oportunidades para que las examines y selecciones la que más conecte contigo:

Negocios y emprendimientos: La gente siempre está buscando consejos y guías para iniciar y hacer crecer sus negocios. Los infoproductos relacionados con estrategias de marketing, gestión empresarial, finanzas y desarrollo personal en el

ámbito empresarial son muy populares.

Salud y bienestar: La salud y el bienestar son temas de gran interés. Puedes crear infoproductos sobre fitness, nutrición, pérdida de peso, salud mental, yoga, meditación y más.

Educación en línea: La educación en línea ha crecido enormemente. Puedes ofrecer cursos, tutoriales o material de estudio en una variedad de temas, desde idiomas y programación hasta arte y música.

Tecnología: Con la constante evolución tecnológica, las personas buscan estar al tanto de las últimas tendencias. Infoproductos sobre programación, desarrollo de aplicaciones, seguridad en línea y uso de software específico son muy demandados.

Arte y creatividad: Si eres un artista, diseñador gráfico o creativo, puedes compartir tus habilidades y conocimientos a través de infoproductos sobre técnicas artísticas, diseño, fotografía y más.

Cocina y gastronomía: La cocina es un tema que siempre atrae a la audiencia. Puedes crear infoproductos sobre recetas, técnicas de cocina, alimentación saludable y cocina internacional.

Desarrollo personal: La superación personal y el crecimiento personal son áreas en constante crecimiento. Puedes ofrecer infoproductos sobre desarrollo de habilidades, gestión del tiempo, autoayuda y motivación.

Estilo de vida y viajes: Si tienes experiencia en viajes, puedes crear guías turísticas, consejos de viaje, infoproductos sobre estilo de vida minimalista, vida nómada digital y más.

Manualidades y bricolaje: Las manualidades y el bricolaje son temas populares, especialmente entre aquellos que disfrutan de proyectos DIY (hazlo tú mismo). Puedes ofrecer tutoriales y guías sobre manualidades, carpintería, costura y más.

Finanzas personales: La gestión del dinero es un tema crucial. Puedes crear infoproductos sobre inversión, ahorro, planificación financiera y eliminación de deudas.

Espiritualidad: Muchas personas buscan respuestas y crecimiento espiritual. Puedes crear infoproductos que aborden temas como la meditación, la astrología, la numerología y la espiritualidad en general.

Idiomas y aprendizaje: Si eres bilingüe o tienes experiencia en la enseñanza de idiomas, puedes crear infoproductos para ayudar a las personas a aprender un nuevo idioma, ya sea a través de tutoriales en video, guías de conversación o cursos completos.

Educación financiera para niños y adolescentes: Enseñar a los jóvenes sobre la importancia del dinero y la inversión es crucial. Puedes crear infoproductos diseñados específicamente para niños y adolescentes que aborden conceptos financieros de manera accesible.

La clave para tener éxito con infoproductos es identificar tu nicho específico, conocer a tu audiencia y ofrecer contenido de alta calidad que responda a sus necesidades.

¿Estás listo para aprovechar esta oportunidad?

II PILAR:

SISTEMA DE MARKETING

Aquí esta tu gallina de los huevos de oro, quiero que seas bien consciente de ello. Recuerda que cuando inauguramos el negocio estábamos muy contentos, fue en el año 2019 y ya nos encontrabamos bien seguros y capacitados para que llegaran los clientes.

¿Pero qué pasó? No llegaba ni un cliente, y obviamente así no iba a poder estar cerca de mi hija. Y estuve cerca de desmotivarme ya que si no me podía mantener, no iba a poder ni siquiera pagar la renta de las oficinas. Salíamos a tocar puertas y me decían “no”, ahorita no, tengo ya un contador, tengo una prima que se va a graduar y ella me va a apoyar con mi contabilidad. Otros me decían: “No, ni siquiera estoy vendiendo” o “El gobierno no más quiere jodernos". Duramos un año así y terminamos desgastados hasta llegar al punto de pedir un vaso de fruta fiado, ¿recuerdas? Entonces fue ahí cuando descubrí la máquina de Facebook, y ellos, quienes hoy son mis clientes, solicitaron mis servicios, así que también van a solicitar los tuyos.

¿Has escuchado la palabra Facebook ADS?

Facebook ha sido la red social que nos ha apoyado a monetizar nuestros infoproductos y servicios mediante sus anuncios de Facebook ADS por ese motivo recomiendo que se enfoquen en Facebook porque aquí están todos los empresarios, la juventud está en Instagram y otras redes sociales. El 90% de las personas tienen o usan Facebook. Si aún no tienes esta red social, es momento de crearla, porque la vas a necesitar para crear tu negocio digital. También te recomiendo descargar WhatsApp Business. Aunque puedes usar tu número personal, es más conveniente si separas tu número personal del laboral. Queda a tu elección.

Bien, esto es lo primero que debes hacer antes de pasar a los anuncios y campañas. ¿Ya tienes Facebook? Genial. Ahora vas a crear una página de empresa para tu negocio.

Ve al "menú de Facebook" y selecciona la opción que dice "Páginas". Allí configuras el nombre de tu negocio.Sube un logotipo de tu marca personal, y algunos otros detalles que te explicaré más adelante. Supongamos que ya creaste la página de "Tu Negocio Digital". Dentro de esa página,

encontrarás el administrador de anuncios, y es allí donde comienza a suceder toda la magia.

Si piensas que esto no es para ti y sientes que no entiendes la era tecnológica, quiero decirte que mi abuelo de 89 años ya tiene Facebook y todavía me sigue hablando todos los días y se comunica conmigo. Así que recuerda que todo es difícil antes de ser fácil, en algún momento en tu vida también fue difícil aprender a hablar, pero ya te puedes comunicar, a andar en bicicleta, e incluso sumar y restar pero ahora ya todo esto lo realizas en automático.

Entonces, todo se vuelve un hábito. Somos seres de hábitos. Prácticamente cuando aprendiste a manejar un auto, ibas pensando en todo lo que tenías que hacer, y hoy en día ya metes los cambios, manejas y sacas el pedal de manera automática. Lo primero es empezar y familiarizarte con el sistema paso a paso, luego se irá automatizando si te enfocas y aplicas lapráctica. **Segmentar por país,** estado, municipio, incluso dirección, ¿Qué municipio quieres poner en la mira? ¿Qué perímetro? Puedes aparecer por todo el municipio nada más, o Puedes segmentar por estados, los 32 estados, países de Latinoamérica, incluso por

dirección y así vas testeando. Allí es cuando se va aplicando la magia, Segmentar por edad, por género, si deseas dirigirte a únicamente a un público femenino o masculino, Segmentar por edad a puros empresarios que tengan Facebook con límites de edades entre de 20 hasta 65. Si esta opción de marketing no te convence por el hecho de que tienes que pagar para promocionarte es momento de evaluarlo: vas a pagar un anuncio y Facebook te cobra $18 pesos al día, por ejemplo, si haces la promoción durante un mes serian $540.

Aquí la magia se basa en qué cantidad de clientes quieres, ¿quieres tener más interesados rápidamente?, entre más le pagues a el robot más resultados te ofrece y más rápido genera el proceso. Entonces no escatimen en invertir en Facebook porque esta es una herramienta que agiliza el proceso, Si tú me dices: “Juan, ya tengo dinero para invertir, ¿dónde lo hago?” Mi respuesta será: en una campaña estratégicapara tu negocio y toma los ejemplos que te estoy revelando en este libro.

Segmentar por intereses demográficos: gente que viaja, gente que compra joyas, gente que ha estado en los lugares más cotizados de México, que utilicen tarjetas de crédito, tengan páginas de

negocios, todas las palabras clave que puedan venir a tu mente que se relacionen con tu posible cliente y tus servicios o infoproductos te apoyaran a llegar como rayo láser a tu cliente ideal...

Quiero que sepas que Facebook conoce más de nosotros mismos que nosotros mismos. Esa es la magia. Todo lo que buscas, automáticamente, todo lo que estás buscando, Facebook lo está recopilando. Así que sé consciente de ello.

Las siguientes preguntas son muy importantes para tomar medidas. Puedes hacerlo todo, solo debes estar dispuesto a pagar el precio, tener disciplina, levantarte una hora antes y acostarte una hora más tarde.

¿Qué necesitas en Facebook?

¿Qué puedes crear?

¿Estás dispuesto a construir tu marca, diseñar tu logotipo, contratar a alguien?

No escatimes. Sé consciente y busca lo que falte, porque el objetivo es que tomes acción.

Configura tu página de Facebook con WhatsApp empresa.

¿Qué significa esto? Te recomiendo lo siguiente: hay un WhatsApp personal, pero también existe un WhatsApp de empresa. Te sugiero que utilices el WhatsApp de empresa y no tu teléfono personal para negocios. Incluso, podrías tener dos teléfonos para comenzar. A medida que te expandas, podrías necesitar varios teléfonos para diferentes campañas. Existe la posibilidad de que construyas tu propio equipo de trabajo.

Al igual que yo, que comencé solo, empezarás paso a paso y crecerás. Con los mismos servicios que ofreces podrás contratar a personas que te apoyen, y ellos mismos se podrán pagar con las ganancias de los clientes que cierren.

Si deseas posicionar una marca, debes incluirla en la foto. Luego, configurarás tu WhatsApp de empresa con los mecanismos necesarios para agregar ese botón a tus campañas. De esta manera, vinculas tu presencia en línea, tu autoridad, tu amabilidad y tu capacidad para generar confianza.

Porque a tu página de Facebook no va a entrar tu mamá, tu tía, tu hermano, tu prima, a tu página va a traer la persona más desconfiada para decirte que eres una estafa, así es que tienes que ser bien

consciente de ello.

Tienes que tener autoridad, subir contenido de valor de lo que estés brindando, ser agradable y generar confianza.

Segmentar es buscar clientes digitales calientes que ya están necesitando tus servicios por medio de anuncios.

Acuérdate que cuando andábamos tocando puertas el empresario nunca estaba, pero hay muchas posibilidades de que estuviera en el baño utilizando su celular y una de las formas es que gracias a tus anuncios va a llegar hasta ahí y tienes muchas posibilidades a tu favor de que te envíe un WhatsApp si ya lo tienes vinculado a tu página. WhatsApp es la red social con mayor porcentaje de usuarios de México con un 94%, lo que quiero decirte es que todos los empresarios ya están ahí. Facebook es la segunda con un 93%; también hay campañas que te dirigen al Messenger pero yo no te sugiero que las ventas sean por Messenger porque la cercanía no es la misma, pero puedes intentarlo. Ya cuando tienes un número, es más probable atrapar a ese cliente, hacerle seguimiento, entonces, tu objetivo es apoyarlos, llamarlos y

darles a conocer lo que necesitan.

Para crear anuncios exitosos en Facebook, solo necesitas tres cosas:

1. **Diseñar imágenes o videos creativos**. Debes ser muy creativo con la imagen, ya que Facebook se basa en la información, y tú debes posicionarte con información que capte la atención del cliente al que te estás dirigiendo. No escatimes, a veces se necesitan diseñar varias imágenes para testear cuál funciona y cuál no porque en ocasiones el diseño está bien, pero el color no y simplemente cambiando el color, puedes cambiar la estrategia y obtener más clientes interesados y que el cliente interesado te salga a un costo mínimo.**Creación de escritos millonarios**: Esta es la habilidad más lucrativa en esta era digital para generar rentabilidad. Aquí quiero decirte que es fundamental dirigirse con atención y satisfacción hacia las diferentes profesiones a quien te deseas dirigir, por ejemplo: **"Atención Dentista, Atención Padres de familia, Atención mujeres".** Debes especificar a quién te estás dirigiendo, llegar al público correcto y apoyarlos con el servicio que ya están necesitando.

Quiero que seas muy creativo, ya que una sola

palabra puede cambiar la forma en que llegan prospectos rápidamente y puede ayudarte a minimizar los costos.

2. Mejorar el presupuesto de tus campañas: Si anteriormente gastabas $18 pesos al día y aumentas tú presupuesto a $100, llegarán personas más rápidamente y podrás identificar quiénes están interesados y quiénes no. Si aumentas la inversión a

$200 pesos al día, llegarán aún más prospectos interesados en lo que ofreces, y así sucesivamente. Ahí está el riesgo y el límite, pero quiero enfatizar que si aplicas esto, no escatimes en invertir pero siempre, siempre monitoreando las campañas que sean rentables para tu negocio, si no lo son, cambia rápidamente la estrategia pero sin tirar la toalla, en otras palabras sin rendirte. Inténtalo con una campaña diferente.

Ahora, tu objetivo será contactar a las personas para cerrar servicios. En resumen, lo que debes hacer es crear un escrito millonario que capte la atención y luego llamarla y mantenerla.

Otro ejemplo de un escrito millonario en este caso aplicaria si tienes un despacho contable como en

mi caso: "Atención, empresarios, ¿tienes pendientes fiscales en HACIENDA y tienes miedo de que te multen?" **El siguiente fragmento de la estructura del escrito debe contener las características principales de lo que ofreces, entonces podrías agregar:**

"Te comento que tengo un despacho físico y digital que ayuda a empresarios a estar en orden en tiempo récord."

Ahora, ejemplos de guiones hay muchos, solo debes ajustarlo a tu tipo de negocio o empresa. Si tú dices “Ay, Juan, yo creo que no soy muy buena o bueno para escribir”, pues tengo una buena noticia para ti, ya existe una inteligencia artificial que te ayuda a mejorar tus escritos.

Se llama **CHAT GPT** y es un robot en línea gratuito hasta el momento al que le puedes escribir:

"Quiero una campaña exitosa para clientes que estén interesados en los servicios o infoproductos que ofreces”.

Y te empezará a escribir todo conforme a lo que le solicitaste. Luego, puedes perfilarlo y mejorarlo añadiendo tu toque personal.

¿Cómo acceder a CHAT GPT?

Es fácil, búscalo en Google por su nombre, aquí te agrego el link para que puedas usar esta herramienta.

https://chat.openai.com/ La combinación de todas estas estrategias me llevó a tener clientes que ni siquiera conocía ni conozco en persona y quiero decirles algo: no tengan miedo de visitarlos y conocerlos por primera vez, si viajan desde otros estados pueden hacerles un detallito
¿cierto? El objetivo es posicionarse y mantener a los clientes contentos.

Recuerden que los detalles cuentan; no puedes crear riqueza sin marketing.

En resumen: el primer pilar es "Monetizar tu Talento", Identificar tú propósito, o volver a plantearte una nueva estrategia a partir de un nuevo oficio o de tu profesión para finalmente poderlo convertir en un infoproducto.

El segundo pilar es el sistema de marketing: la gallina de los huevos de oro, que se refiere a tu perfil personal. Debes crear tu perfil de empresa, vincularlo con tu WhatsApp, aprender a diseñar imágenes con campañas y posicionarse en el

mercado como un rayo láser con tu creatividad para llegar a clientes que te estarán llegando por WhatsApp día a día.

Atención, en caso de que me digas:

"Ya tengo el negocio, ya tengo mi página y ya tengo mi infoproducto. ¿Pero qué crees? No estoy cerrando ventas y nos estamos desanimando."

Bien, eso es lo que yo te voy a ahorrar, porque también nos pasó, y en aquel entonces no sabíamos esto que te voy a revelar ahora en el próximo pilar, que viene siendo el tercero.

Quiero que tengas plena conciencia de que debemos ir a lo seguro y buscar la perfección en lo que hacemos, y aplicarlo sin temor.

III PILAR

SISTEMA DE VENTAS:

Esta sección es fundamental, ya que implica saber cómo vender tus infoproductos o lo que ofreces en tu negocio de manera digital. Debes aprender a superar objeciones y establecer una conexión con el cliente. Por ejemplo, en el pasado, recibíamos contactos en nuestro WhatsApp, pero no lográbamos concretar ventas. Fue en ese momento cuando perfeccionamos nuestro sistema al descubrir que la clave estaba en un guion de ventas.

¿Qué es un guion de ventas?

Un guion de ventas es un guion estructurado que guía la conversación entre un vendedor y un cliente potencial, ayudando a presentar un producto o servicio de manera efectiva y persuasiva para cerrar una venta.A continuación, te proporciono un ejemplo:

Agente: Hola, mi nombre es________

¿Recuerdas haber hablado con nosotros?

Cliente: No.

Agente: Muy bien, permíteme recordarte. Te pusiste en contacto con nosotros en busca de información sobre _____

Cliente: ¡Ah, sí! Ahora te recuerdo.

Agente: Excelente. ¿Tuviste la oportunidad de revisar el PDF que te enviamos?

Cliente: Sabes, no he tenido tiempo; he estado muy ocupado.

Agente: Entiendo. Permíteme preguntarte, en una escala del uno al diez, ¿qué tan importante es este servicio para ti?

Cliente: Es realmente importante, un diez.

Agente: Genial. Entonces, ya podemos iniciar tu proceso. ¿Tienes alguna otra pregunta?

Cliente: ¿Qué medios de pago tienen?

En caso de que lo que estes ofreciendo sea un servicio, como por ejemplo: un registro, trabajo de carpintería, servicio de terapias, creación de contenido audiovisual, elaboraciones de libro o cualquier otro producto que requiera tiempos de entrega puedes aplicar aquí lo siguiente:

Agente: Quiero informarte que el costo del servicio es de $_. Cobramos un anticipo del 50% antes de iniciar el proceso y el otro 50% se paga una vez finalizado el proceso. ¿Estás listo para proceder?

Ahora, si se trata de un infoproducto que se pueda obtener al instante puedes aplicar esto:

Agente: Quiero informarte que el costo del servicio es de $_. Tomando acción en este momento obtienes descuento especial valido para todos nuestros clientes interesados en obtener nuestros productos el día de hoy. ¿Deseas tomar acción?

Cliente: Sí, claro que sí, me interesa.

Quiero destacar la importancia del guion en tus interacciones con los clientes. Por ejemplo, imagina que tienes una mueblería y realizas campañas. Te recomiendo tener un PDF de tu producto. Independientemente de la profesión u oficio que tengas, crear un PDF con la información de tu servicio, el costo, tu ubicación, tus métodos de pago y tu logo es esencial. Todo debe estar estructurado de manera elegante para que, cuando los clientes te contacten por WhatsApp, puedas enviarles esta información de inmediato. Luego, puedes realizar un seguimiento adecuado.

Aquí te regalo otro ejemplo de un guion de ventas usando la estrategia de ofrecer un descuento del 20%:

Vendedor: Hola, soy [Tu Nombre] de [Tu Empresa]. ¿Cómo estás hoy?

Cliente Potencial: Hola, bien, gracias. ¿En qué puedo ayudarte?

Vendedor: Genial. Estoy aquí para ofrecerte una increíble oferta especial. Sabemos que estás interesado en [nombre del producto/servicio]. Bueno, hoy es tu día de suerte, porque estamos ofreciendo un descuento exclusivo del 20% en [nombre del producto/servicio] a nuestros clientes más valorados.

Cliente Potencial: ¡Eso suena interesante! Cuéntame más.

Vendedor: Claro, [nombre del producto/servicio] es conocido por [mencionar beneficios clave]. Esto te proporcionará [mencionar beneficios específicos].

Y lo mejor de todo, con este descuento del 20%, puedes obtenerlo por mucho menos de lo que imaginabas.

Cliente Potencial: Estoy interesado, pero aún tengo algunas dudas.

Vendedor: Por supuesto, entiendo que puedas tener preguntas. Permíteme aclarar cualquier inquietud que tengas.

[Responde a las preguntas u objeciones del cliente de manera detallada y persuasiva]

Vendedor: ¿Te sientes más seguro

ahora? Cliente Potencial: Sí, suena muy

bien.

Vendedor: Perfecto. Entonces, ¿te gustaría aprovechar esta oferta y obtener un 20% de descuento en [nombre del producto/servicio] hoy?

Cliente Potencial: Sí, adelante, quiero hacer la compra.

Vendedor: Excelente elección. Vamos a procesar tu pedido y asegurarnos de que obtengas ese 20% de descuento. ¿Puedo obtener tus datos para proceder?

Cliente Potencial: Claro, aquí tienes...

Este es un ejemplo básico de un guion de ventas. Puedes personalizarlo según tus necesidades y el tipo de producto o servicio que estés ofreciendo. La clave es escuchar al cliente, abordar sus preguntas y objeciones, y cerrar la venta de manera amigable pero persuasiva.

¿Cómo se lleva a cabo un seguimiento efectivo?

El segundo elemento mágico son las llamadas.

Los clientes se comprometen más cuando reciben una llamada y una atención personalizada de calidad.

Mi recomendación es utilizar WhatsApp Business, ¿Por qué? Porque ofrece una gama de etiquetas que pueden ayudarte a administrar clientes interesados de manera más eficiente.

La clave aquí es el seguimiento. El dinero está en el seguimiento constante.

Esto puede parecer una tarea abrumadora en WhatsApp, pero si organizamos adecuadamente y damos seguimiento constante, podemos gestionar eficazmente las interacciones con nuestros clientes y maximizar las oportunidades. Uno de mis mentores siguió a un cliente. ¿Adivina durante

cuánto tiempo? ¡Durante diez años! Finalmente, llegó el día en que logró cerrar una propuesta muy beneficiosa que le reportó excelentes resultados. Esto nos enseña una importante lección: no siempre un cliente te recibirá con la misma disposición.

A veces, se negarán; en otras ocasiones, pospondrán la decisión. Pero es vital recordar que no debes tomarlo de manera personal. A veces, simplemente están teniendo un mal día, están estresados o enfrentan problemas personales.

Mi mentor, en lugar de rendirse, mantuvo un seguimiento tranquilo pero constante. Cada cierto tiempo, enviaba actualizaciones y mostraba un interés genuino en las necesidades del cliente. A lo largo de una década, cultivó la relación sin esperar resultados inmediatos.

Finalmente, llegó el día en que todo cambió. El cliente, que durante tanto tiempo había parecido indiferente, se acercó al mentor con un entusiasmo renovado. Había llegado a confiar en él y a apreciar su dedicación. En ese momento, el mentor presentó

una propuesta revisada que ofrecía soluciones aún más valiosas que las originales.

El resultado fue sorprendente. El cliente no solo aceptó la propuesta, sino que también se convirtió en un cliente leal y de alto valor para el mentor. La relación comercial prosperó y, en última instancia, benefició a ambas partes.

Esta historia ilustra vívidamente cómo la persistencia y el seguimiento constante pueden ser esenciales en los negocios. No siempre obtendrás una respuesta inmediata, pero la paciencia y la dedicación pueden abrir puertas que parecían cerradas. Además, nos recuerda que no debemos tomar de manera personal las respuestas negativas iniciales, ya que muchas veces no reflejan el interés real del cliente.

Servicio no es igual a dinero; el dinero viene por vender tus talentos, por saber empaquetarlos y comunicarlos de manera adecuada, elocuente y atractiva. Por eso compran tus servicios.

En el mundo digital, los clientes no siguen horarios convencionales. Por eso, hemos establecido dos turnos de atención: uno de 08:00 a 16:00 y otro de 15:00 a 22:00.

Esta decisión está inspirada en el sistema de Jeff Bezos que aplica en Amazon, que señala que las ventas en Amazon son activas incluso a altas horas de la madrugada, especialmente de 01:00 a 04:00 am. Lo que me hizo ver que, con equipos activos en diferentes momentos del día, aseguramos que los clientes encuentren apoyo cuando lo necesiten. Cuando se trata de atender a los clientes, es importante recordar que, si les interesa, tomarán medidas. Por lo tanto, los miembros del equipo deben ser creativos y captar esta idea. Si desean trabajar en horarios nocturnos, deben estar conscientes de la demanda y la oportunidad que esto representa.

Recientemente, un cliente me envió un mensaje a las 6 de la mañana expresando su interés en registrar su empresa. Esto resalta la importancia de tener un sistema de respuestas automáticas en WhatsApp Business. Podemos configurar mensajes de bienvenida y procedencia que informen a los clientes que, si en ese momento no estamos disponibles, recibirán una respuesta automatizada. Por ejemplo, podríamos decir: '¡Hola! Gracias por tu mensaje. Soy un robot de la firma El Contador. En este momento no estamos

disponibles, pero te responderemos a partir de las 08:00 en adelante'. Esto nos permite comenzar el día respondiendo a mensajes y dando seguimiento de manera eficiente. Esta otra clave que quiero compartir contigo hoy.

Por eso es crucial establecerle a este robot de WhatsApp Business los machotes adecuados para recibir a tus clientes.

¿Por qué es tan importante El 'machote'?

Porque es parte de la magia para cerrar una venta. Antes no lo hacíamos, pero aprendimos a hacerlo y aquí es donde entra el 'machote'.

Es importante tener una estructura clara para guiar la conversación. Piensa en ello como una visita al médico; no llegas y te inyectan de inmediato. En cambio, te hacen preguntas, te conocen mejor y luego proceden con un diagnóstico. Así que, cuando interactúas con un cliente potencial, debes tener tu “Machote o guion de ventas preparado”

En resumen, 1) Monetiza tu talento 2) marketing digital, 3) sistema de ventas, recuerda que no solo se trata de ayudar al cliente, sino también de recuperar tu inversión y hacer que tu negocio sea

rentable.

¿Qué sucede si te detienen en Facebook y bloquean tus estrategias? Esto puede ocurrir si, por ejemplo, declaras que tienes una tarjeta de crédito configurada en tu cuenta y Facebook intenta cobrar $2,000, pero no tienes fondos suficientes. En este caso, pueden ponerte en suspensión y bloquear tus campañas. Por lo tanto, es importante tener precaución y asegurarte de que tu método de pago esté en orden para evitar inconvenientes.

Para concluir con este pilar, los guiones de venta son esenciales cuando un cliente llega para que en tu llamada no termines preguntándole “cómo van sus hijos en la escuela” Evita divagar en temas personales tu objetivo principal es ayudar al cliente. Para ello, debes tener un guion preparado para dirigir la llamada y cumplir con su solicitud. Hay clientes que solicitarán una carta de presentación, y es importante tener un 'machote' o plantilla preparada con los servicios que ofrecemos para demostrar que somos profesionales y reales en nuestra interacción con ellos. Esta atención a las solicitudes de los clientes contribuye a fortalecer nuestras relaciones y ¿qué crees? se convierten en nuestros mejores clientes.

No puedes rendirte en la primera semana, al mes o incluso a los dos, tres, cuatro meses, cuando pienses en rendirte quiero que recuerdes la historia que te conté anteriormente sobre uno de mis mentores, y el seguimiento que le hizo a un cliente durante diez años. Cada cliente es valioso, y dejarlos ir significa perder dinero y no brindarles el apoyo que necesitan.

Debes estar allí para ellos, incluso cuando no tienen una urgencia inmediata.

Cuando les das seguimiento de manera creativa demuestras un compromiso y este hábito nos ha permitido cerrar a muchos clientes en el pasado. Es fundamental tener guiones y respuestas predefinidas para mensajes de WhatsApp, incluyendo instrucciones claras sobre cómo realizar pagos, ya sea mediante transferencia, depósito o tarjeta de crédito. Además, es una excelente idea tener plantillas con los detalles bancarios y el logotipo listos para enviar cuando sea necesario, lo que agiliza el proceso y brinda una experiencia profesional al cliente.

Recuerda que algunas personas son más auditivas y pueden preferir recibir información a través de

audios, mientras que otras son más visuales y se benefician de imágenes o videos. Adaptar tu enfoque de comunicación para satisfacer estas preferencias puede marcar una gran diferencia en la forma en que tus clientes captan tus ofertas y mensajes. Entonces, vamos a trabajar en guiones para romper objeciones, a veces puede llegar a ser algo tedioso, pero hay que aprender a hacer lo que no nos gusta, pero nos conviene porque al final del día, el cliente no compra tu servicio, te compra a ti, por eso construir buenas relaciones comerciales y adaptarse a la forma de percepción de cada uno es otra de las claves.

La industria alimenticia involucra en su mayor parte a clientes kinestésicos, y aunque puedes usar miles de estrategias, una de ellas podría ser: "Hola, mi nombre es Carmen y estoy aquí para enseñarte las mejores recetas de enchiladas que puedas conocer". Solo requiere tu determinación para monetizar tus recetas y venderlas en tu restaurante, o dedicarte a vender las recetas a otros restaurantes para que las implementen. En casos de este rubro, deberás llevar muestras de tus mejores platos a los restaurantes, darles a probar y luego preguntarles: '¿Te interesa agregar estas recetas a tus menús?'

Porque muchos restaurantes contratan cocineros que cocinan, pero no siguen recetas, lo que significa que ofrecen un servicio de baja calidad. Ejemplo de una campaña para un restaurante que lanza una campaña para reservar mesas para puras parejas casadas a una comida romántica para incitarlos a revivir la magia de cuando eran novios y encender esa chispa. Tienes que adaptar un guion y llamarlos para animarlos a reservar la mesa y darles el seguimiento adecuado hasta que los vuelvas clientes permanentes.



IV PILAR:

Mentalidad Blindada

Antes de invertir en bienes raíces o bitcoins, invierte en tu **conocimiento**. Lo que gastas en educación enriquecerá tu mente y, a su vez, llenará tus bolsillos. Esta es la clave. Si alguien está teniendo mejores resultados que yo, voy y me capacito con él, aprendo las estrategias para implementarlas y desde que descubrí esto, nunca más volví a escatimar en comprar un curso, un libro o un taller que pudiera brindarme las herramientas necesarias para alcanzar mis objetivos. Ahora, pasemos al 4.º pilar, la **'Mentalidad Blindada'.**

Para aprender a superar las objeciones de tus clientes, es fundamental tener una mentalidad fuerte. La mayoría de los proyectos, empresas o negocios fracasan debido a que, cuando se enfrentan a desafíos, carecen de la mentalidad adecuada para superarlos. Muchos terminan rindiéndose debido a los pensamientos que ocultan creencias, en su mayoría, inconscientes. Si no quieres que sobre tu tumba diga: 'Aquí yace una persona que fue un cobarde y no pudo darle a su esposa un viaje ni a sus hijos una casa debido a que no pagó el precio de levantar el teléfono, debido a que tuvo miedo de hacerlo', o porque dudaba de su capacidad para vender, entonces debes entender la

clave: **tú no eres tú contexto, tampoco lo que te han dicho que eres.**

Hace poco estuve con mi papá y me gustó porque convivimos; fuimos a ver unas vaquillas en las que planeábamos invertir para criar ganado. Estábamos teniendo una charla y me llamó la atención una conversación que tuvo con uno de mis amigos que se dedica a la ganadería. Mi papá le dijo: 'Fíjate que yo soy una persona muy tímida, no me gusta hablar'. En ese momento, me di cuenta de que rompí con el contexto de patrones familiares.

Tú también puedes romper con tu contexto, porque tú no eres tu papá, tú no eres tu mamá. Claro, ámalos y quiérelos, pero debes recordar que tienes una oportunidad en la vida que quizás ellos no tuvieron o que no estás en la misma era que ellos, pero todos pueden adaptarse ¿cómo? educándose. Tienen la oportunidad de aprender a comunicarte, de formarte y capacitarte, de buscar mentores. A partir de hoy,eres una persona nueva.

Tal vez la persona que te sigue y sigue a mucha gente te dice: 'Sé tú mismo', ¿no es así? Probablemente debas dejar de ser esa persona tímida, esa persona llena de inseguridades, quitarte ese chaleco de miedos que has estado cargando,

aunque no sean tuyos. Recuerda que todo lo que hemos aprendido, lo hemos hecho de alguien más. Todo lo que sabemos ha sido transmitido de una persona a otra.

Y así como aprendemos cosas como generar dinero, crear abundancia y disfrutar de viajes, también aprendemos sus miedos. Por eso, es crucial liberarnos de esos miedos, devolvérselos a la persona que nos los transmitió, o simplemente decirle: 'Este miedo no es mío, a partir de hoy, lo dejo atrás'. A partir de hoy, debemos ser muy celosos con nuestro tiempo.

Entonces, debemos aprender a cuidar nuestro tiempo, a ser selectivos con lo que vemos y los programas que consumimos, y a adquirir paso a paso la mentalidad que se requiere para ser un empresario digital. Te felicito por invertir en ti, eso significa que tienes esa espina, esa pasión, esa chispa solar que te ayudará y podrás encontrar ese "por qué" verdaderamente poderoso. Recuerda que todo, absolutamente todo, se trata de cómo hacerlo. Eso es lo fácil, eso es lo que podemos aprender. Pero si no tienes un "por qué" lo suficientemente grande, no encontrarás la motivación para levantarte mañana y configurar tu página de

Facebook, pensar en la marca de tu negocio o buscar clientes. Necesitas ese "por qué" grande y motivador.

Quiero que te identifiques, que encuentres tu propósito, porque una táctica que comparto con mi equipo y mis asesores de ventas es que escriban en una libreta sus razones para hacerlo. ¿Qué quieren tener? ¿A dónde quieren llegar? ¿Qué carro desean?
¿A quién quieren ayudar? ¿Por qué están haciendo esto?

Porque, a veces, la fuerza interior no es suficiente para impulsarnos todos los días. Un emprendedor puede nacer o formarse, pero todos nacemos con un potencial inmenso. Si tienes habilidades comunicativas, si puedes aprender a invertir y delegar, ¡te felicito! Pero si no las tienes, también puedes aprender. Necesitas educarte en áreas como marketing, fiscal, ventas y desarrollo personal para cultivar una mentalidad poderosa. Así que te invito a encontrar tu "por qué" tan grande que sirva como el cuarto pilar que respalda todo este sistema: una mentalidad fuerte y motivación.

Tómate un momento ahora, compra una libreta

especial y la pluma más especial que encuentras, y responde estas preguntas: ¿Qué quieres tener? ¿A quién deseas ayudar? Y, finalmente, ¿por qué lo haces?

Alguien ya inventó la rueda, simplemente hay que seguirla, no necesitas inventarte algo nuevo, siempre la historia se repite. Hace 100 años alguien logró algo. Y tú puedes repetir la historia. Mi objetivo es que generes mínimo 1 millón extra. Yo te digo un mínimo. ¿Por qué? Porque lo hemos realizado. Acuérdate que nuestros pensamientos generan sentimientos, nuestros sentimientos, acciones y nuestras acciones resultadas.

En este momento te felicito, y quiero que te des otro abrazo como al principio, te felicito por lo que ya tienes, porque tú sabes lo que has pagado, el precio de lo que has estado haciendo, tienes que seguir educándote para generar nuevos pensamientos y que tus nuevos pensamientos generen nuevos sentimientos y esos sentimientos nuevas acciones para tener nuevos resultados, en la vida y en el trabajo los resultados lo son todo, aprende esto como un mantra que te repitas todos los días. Entonces quiero que sepas que si no te educas vas a seguir teniendo los mismos

resultados. Eso es lo que yo aprendí desde que descubrí la ley de la cercanía.

Si alguien está teniendo resultados más tremendos, voy y me capacito con él y aprendo. Es la clave y no la voy a dejar de invertir en mi desarrollo personal porque lo que yo he invertido en mí ha sido retribuido drásticamente diez veces más. Entonces rompe con los paradigmas culturales que nos enseña esta sociedad, quiero que escribas y reflexiones sobre esta pregunta en tu libreta; **¿Qué nos enseña la cultura? ¿Qué te enseñó la cultura hasta este momento que probablemente lo has creído y te ha frenado?**

¿Que el dinero no es para todos? ¿A tener el trabajo seguro sin que seas feliz? ¿Que estas muy viejo o vieja para lograrlo?

¿Ya lo escribiste? Bien, acuérdate que el ser humano, a partir de los 50 años en adelante, es cuando más crea, está 100% comprobado. Hay muchos ejemplos en la historia que confirman que la creatividad no tiene edad. Un estudio de la Universidad Estatal de Ohio concluye que básicamente hay dos grandes tipos de creatividad: la conceptual y la experimental. La primera está

asociada a la juventud y la segunda a la experiencia que dan los años. Este estudio se basa en analizar la creatividad de una treintena de ganadores del Premio Nobel de Economía para tratar de encontrar patrones que arrojen luz acerca de la relación entre creatividad y edad. La conclusión es que esencialmente hay dos tipos de picos de creatividad extrema: al principio de la carrera profesional, alrededor de los 25 años, y cuando se alcanza la madurez aproximadamente a los 50.

Todo lo que escuchamos, vemos, tocamos y sentimos se almacena en nuestro subconsciente y nos afecta una y otra vez. Por eso es crucial ser selectivos con las personas con las que nos rodeamos. Debes aprender a seguir la Ley del 40/30/30: el 40% de tu tiempo con personas que tienen más éxito y experiencia que tú, el 30% con tus amigos y familiares y el otro 30% ayudando a otros a mejorar. No olvides que la conformidad y la satisfacción conducen al estancamiento. Si dejas de aprender, dejas de crecer. Es fundamental que comprendas que, hasta este momento, tienes la oportunidad de transformar tu identidad. Ya no eres la misma persona que eras cuando comenzaste a leer este libro, ahora estás un paso más cerca de

convertirte en un empresario o empresaria con una presencia digital capaz de ayudar a personas en todo México y el Mundo, no solo en tu municipio o estado. Ese es el poder de la era tecnológica.

Recuerda que, aunque el internet puede parecer relativamente nuevo, su origen se remonta a la década de 1960 con ARPANET, La World Wide Web (WWW), que es la forma en que la mayoría de las personas acceden a internet hoy en día, fue inventada en 1989 por Tim Berners-Lee. Por lo tanto, la internet moderna comenzó a tomar forma en la década de 1980. Tienes un futuro brillante por delante si te educas y aprovechas la era digital.

Puede ser que tu familia tenga dudas sobre internet y te aconseje con precaución, lo hacen para protegerte. Sin embargo, puedes utilizar internet a tu favor si te educas y aprendes las herramientas adecuadas. No dejes que las creencias limitantes te impidan avanzar. Comunica a tu familia qué necesitas tiempo y espacio para enfocarte en tus objetivos. Hay que aprender a querernos y respetarnos, porque la única forma de influir en los demás es a través de la práctica y el ejemplo. Al principio, es posible que te critiquen, pero una vez que comiencen a ver tus resultados, te creerán.

No es algo negativo, simplemente refleja sus propios miedos que están proyectando en ti. Cuando llevaba un año sin resultados, muchas personas me decían muchas cosas, pero gracias a Dios, pagué el precio de la disciplina. Dormí en la oficina durante meses en el piso con solo un colcho de 10 centímetros de ancho y una cobija, debes estar dispuesto a pagar el precio por tus sueños. Nadie te debe nada, tus padres te dieron la vida, pero el resto depende de ti.

Es importante aprender a amar y respetar a nuestra familia, pero también ser conscientes de hasta qué punto pueden influir en nuestras acciones. No todos comprenderán tus metas y sueños. Por lo tanto, elige cuidadosamente a quién compartes tus aspiraciones. Demuestra tus logros a través de tus acciones en lugar de solo hablar. Hay que tener también cuidado con la sociedad. **No es competencia, es competitividad.** Uno de mis mentores, está exportando ajos para Estados Unidos, y ¿quién crees que lo ayudó a registrarse en aquel país? Una empresa que también vende ajos y que ya estaba constituida en aquel país, Luego de eso, él me enseñó cómo realizan sinergia los empresarios exitosos: 'No, es competencia, es

competitividad', porque si los demás me ayudan, yo los ayudo y crecemos todos. Entonces, sácate de tu mente que estamos en competencia. Hay abundancia para todos y si actúas desde el miedo y la escasez, el dinero no va a venir a ti.

Si estás aquí, es porque tienes ese don de empresario, la pregunta de si un emprendedor nace o se hace, en mi opinión, se responde con que todos nacemos, pero la capacidad de emprender puede desarrollarse. Si desde muy pequeño tuviste la oportunidad de rodearte de empresarios y personas que han logrado abundancia en sus vidas, te felicito, llevas ventaja. Sin embargo, si no tuviste esa ventaja, no hay excusas para no aprender a hacerlo. La clave está en la educación: libros, audios, talleres, mentores, cursos y conferencias en vivo, ¿Un día, dos días, tres días? No, toda la vida, Porque siempre habrá otro nivel por alcanzar. La magia del ser humano radica en que siempre podemos ser mejores cada día, ya sea en crecimiento financiero, profesional o emocional.

¿Sabes las cuatro formas que existen para generar dinero?

El empleado es aquel que entra a las 08:00 AM y sale a las 4:00 PM. ¿Quieres generar más dinero? Entonces, tienes que invertir más tiempo. Pero esto significa tener menos tiempo para el ejercicio, menos tiempo para tus actividades favoritas y menos tiempo para la familia.

El autoempleado: Aquí se identificarán muchos. Este caso aplica cuando estás comenzando, si estás aquí ¡Felicidades! tu objetivo es convertirte en el dueño del negocio. Pero ¿aprender a soltar? Algunos podrían decir: 'No, no tengo confianza en que hagan las cosas correctamente'. Tienes que aprender a soltar. Un empresario

El dueño de negocio: Debe aprender a delegar y soltar. (Crea un sistema que opere sin él) Por ejemplo, si decides hacer diez registros fiscales en un día, debes estar listo para trabajar desde las 08:00 hasta que termines, si aún haces todo el trabajo sigues siendo un empleado de tu propio negocio. Debes tomar conciencia de tu posición.

El inversionista: aquí es cuando ya tienes dinero con lo que haces y entonces puedes aumentar tus

opciones de inversión para que tu dinero trabaje por ti. Por ejemplo, hace unos días mi padre, quien está a cargo me avisó que cuatro de mis vacas parieron cuatro becerros, cada becerro se vende en $12,000 pesos aproximadamente y la inversión inicial fueron
$40,000, se generó una ganancia de $48,000 pesos, entonces mi objetivo es invertir más para seguir creciendo como inversionista en este nicho.

Mi objetivo con este cuarto pilar es llevarte a ser el dueño del negocio.

He leído muchos libros relacionados a estos temas durante años y debo decir que han cambiado mi vida, y gracias a Dios, ahora soy yo quien está invirtiendo de manera efectiva y cada día tengo más empleados.

¿Qué significa eso? que aprendas a delegar tareas, encontrar a alguien que realice llamadas o ventas por ti. Incluso puedes volverte más creativo y vender diez veces más o enseñar a alguien a gestionar tus campañas en Facebook. Atrévete a enseñar y a confiar, porque si juzgas a un pez por su incapacidad para trepar un árbol, pensarás toda su vida que es un tonto. Debes aprender a delegar.

Nunca comiences nada sin visualizar el destino de tu empresa. Debes saber hacia dónde te diriges, por qué y cuál es tu meta. Mantén el enfoque y la disciplina. Si un día no tienes ganas de levantarte, es porque olvidaste tu “¿Por qué?” Recuerda que el enfoque junto con el talento es una combinación inigualable.

Entonces, mantén tu enfoque en lo que haces, no te distraigas, paga el precio. Después podrás viajar y disfrutar más de tu tiempo libre, pero mientras estás comenzando, céntrate en posicionar tu marca.

El dinero es energía, si ahora mismo pensara de manera negativa, te estaría contagiando con una mentalidad de escasez. Debes recordar que el dinero se imprime todos los días, un cliente nuevo nace cada minuto y hay oportunidades para todos. Así que, no caigamos en el pensamiento de la escasez.

Los detalles son importantes. Piensa en **Domino's Pizza** cuando se comprometieron a entregar la pizza en 30 minutos o sería gratis. Esta estrategia hizo que Domino's se volviera famosa. Observa estos pequeños detalles y aplícalos en tu negocio, presta atención a que detalles podrías agregar para

que todo fluya mejor.

Para hacer negocios tienes que hacerte visible. Y, **¿dónde se encuentran la mayoría de las personas todo el tiempo?** En el celular. **Los negocios se basan en dos motivaciones principales: tu propósito para ayudar a tus clientes y el egoísmo. Lo recomendable combinar tus talentos para apoyar a tus clientes. El primero une y el segundo separa.**

Uno de mis objetivos para ti en este día, es que no tengas que alejarte de tus seres queridos porque yo sé cómo se siente tener alejarte de un ser querido, y es por eso por lo que aspiro a que tengas una calidad de vida más amplia, que te permita estar cerca de quienes amas. Poder permitirte un apartamento con vistas al mar, como el que estoy disfrutando en este momento, esto se lo agradezco a Dios y a la vida. La gratitud es esencial en todos los aspectos, agradezco el simple hecho de que me estés leyendo, agradezco tu existencia y estar en sintonía contigo.

Yo vivo bajo el lema de que los problemas son oportunidades. Hay que aprender a agradecer. Si te falta algo en algún área de tu vida, es porque no has

sido agradecido, y esta ley es la única verdad. Independientemente de que creas en algo o no, existe una fuerza superior. ¿Qué fue primero, el huevo o la gallina? Entonces, repito, si te falta algo en un área de tu vida, hay que aprender a agradecer. Como dice

la Biblia: *'A los ricos se les dará más, y a los pobres se les quitará' hasta lo que tiene.*

Hay que leer entre líneas porque no se refiere únicamente al dinero. ¿Cómo es posible que a los pobres se les quite y a los ricos se les dé más? No te alarmes. Se refiere a que a aquellos que son agradecidos se les dará más, mientras que a los que no lo son se les quitará hasta lo que tienen. Los problemas son oportunidades, y las oportunidades bien aprovechadas equivalen a dinero en tu bolsillo.

¿Me permites hacerte una propuesta?

¿Cuánto valor crees que te he proporcionado con la información que acabo de compartir contigo?

¿Te resultaría interesante que me convirtiera en tu mentor y te guiara para generar un 1

millón mínimo en tiempo récord?

Recuerda que cuando alguien tiene un deseo ferviente de lograr algo, se lo propone y se enfoca, la vida le ofrece la oportunidad de hacerlo realidad.

¿Cuánto valor tendría para ti que yo te ayudara a facturar más de 1 millón extra como mínimo?

¿Cuánto valor le das verdaderamente a tu vida y a tus sueños?

¿Estarías dispuesto a invertir para que yo me convierta en tu mentor y te guíe en este proceso?

Visualízalo, siéntelo y escríbelo.

Quiero que grites tus respuestas en donde te encuentres en este momento.

¿Cuánto dinero estarías dispuesto a invertir para que mi equipo y yo te guiemos hacia esos resultados?

¿Te gustaría unirte a mi aula llamada "TU MILLÓN EXTRA" y ser parte de esta familia millonaria? Si la respuesta es "si" continúa leyendo.

Hasta ahora, te he compartido los cuatro pilares para tener un negocio digital exitoso, la fórmula que uso y el mapa exacto para ahorrarte tiempo y dinero.

Si el conocimiento lo fuera todo, podrías simplemente acudir a YouTube o Google y capacitarte por tu cuenta. Sin embargo, en tu camino inevitablemente vas a tener dudas y querrás que alguien te las responda y yo estaré ahí para ti.

¿Te gustaría invertir en ti mismo y en tu futuro de manera sencilla y conveniente?

Tenemos una propuesta que te va a encantar:

Contenido Esencial: Te daremos acceso a nuestra **plataforma** de aprendizaje llamada **"TU MILLÓN EXTRA"** donde encontrarás aproximadamente **30 sesiones grabadas sobre:**

1- Talento: Descubre cómo identificar y monetizar tu talento en línea.

2- Marketing Profesional: Aprende a utilizar Facebook de manera eficaz para atraer a tu audiencia.

3- Ventas Estratégicas: Domina el proceso de

ventas paso a paso, superando objeciones y logrando conversiones.

4- Mentalidad Emprendedora: Desarrolla una mente fuerte y enfocada en tus objetivos para construir un negocio digital exitoso.

Estas sesiones te comparten a detalle absolutamente todo nuestro conocimiento en profundidad y lo divide en etapas claves para realizarlas en corto tiempo y otorgar la mayor facilidad existente en tu comienzo.

¿PREPARADO PARA LO QUE SIGUE?

Te traigo 3 sorpresas extras que harán de esta oferta algo irresistible y diferente a lo que has visto en el mercado hasta ahora…

1- Tu Comunidad Millonaria: Nos conectaremos **todos los martes a las 7 PM** para discutir temas actuales, tácticas de marketing, ventas efectivas y las últimas herramientas digitales para guiarte en tu crecimiento, expansión y delegación de tareas.

2- Diseño y Multimedia:

Contarás con un **Coach de Diseño Audiovisual**, disponible para resolver tus dudas de lunes a viernes de 8:00 AM a 13:00 PM, en el horario de

Zacatecas, México

¿No sabes editar imágenes o videos?

¡No tendrás que preocuparte por eso!

Este Coach creará tu **Plan de contenidos** en base a una entrevista, te **proporcionará + de 250 plantillas editables incluyendo también de tu nicho** para que puedas personalizarlas y hacer todo el contenido a tu gusto, también te ayudaremos en la creación de tu **propio logotipo.**

Y para cerrar con broche de oro:

3- ¡Tendrás la posibilidad de tener tu propia página web!

Será una plataforma única para ti donde podrás subir el contenido de tus cursos y venderlos.

También podrás subir tus productos y comercializarlos mediante dicha plataforma que estará vigente para ti durante un año, para que puedas sacarle el máximo provecho y facturar a cualquier parte del mundo.

¿Sabes cuánto cobran afuera por crear una plataforma personalizada donde puedas vender tus productos?

¡La cuarta parte del valor de este curso!

Asi que no dejes pasar esta oportunidad de invertir en ti mismo y en tu futuro digital. ¡Únete a nosotros y comienza tu viaje hacia el éxito hoy mismo!

Recuerda: además de todo esto, te proporcionaremos detalles sobre cómo configurar tu página de negocios y conectarla con **WhatsApp** para que puedas comenzar a tomar medidas de inmediato.

Cómo crear un “**WhatsApp Business"**, el poder de la experimentación, cómo correr una campaña, cómo tener varias campañas a la vez para saber cuál tiene más atención del cliente y asi dedicarle más recursos.

Te enseñaremos a crear anuncios poderosos. Si piensas que no eres bueno creando anuncios, te revelaremos estrategias para atraer clientes a tu WhatsApp. Esto es clave para que siempre tengas personas interesadas en tus servicios. Aprenderás a clasificar a tus clientes potenciales y a identificar a los prospectos calificados.

Si no sabes cómo diseñar imágenes, también te mostraremos paso a paso como utilizar una

plataforma bastante intuitiva que te permitirá rediseñar tus imágenes y modificarlas según tus necesidades, también vas aprender como diseñar videos para tus campañas o redes sociales.

Estamos 100% seguros de que esta inversión es una de las mejores que puedes hacer en esta era dónde todo cada día, es más digital.

¿Cuánto ha generado de ganancias para nosotros?

-No tiene precio.

Hemos creado un sistema para perfeccionar tus ventas y con esto aprenderás a cerrar ventas a través de grabaciones que contienen prácticas con mentores de Australia. Hemos condensado todo lo que hemos aprendido prácticamente para ti.

Y Finalmente desarrollarás una mentalidad poderosa para las ventas y aprenderás a capacitar a tu equipo o a prospectar clientes. Exploraremos cómo delegar y realizar roleplay para manejar objeciones.

Tenemos un paquete de plantillas que incluyen más de 7 guiones de ventas probados con los cuales hemos generado millones en ventas.

Te proporcionaremos esos guiones para que puedas automatizar el proceso y cerrar ventas en diversos nichos. Hablaremos sobre técnicas de seguimiento y te enseñaremos a cómo no tener miedo a enviar esos mensajes de “Seguimiento”.

También incluye una Masterclass de ventas por WhatsApp y cómo llevar una administración adecuada.

Son muchos los conocimientos que vas a adquirir y hemos creado todo esto con amor para compartirte todo lo que hemos aprendido para que tú también puedas lograrlo, deseo que veas el potencial de lo que estarias adquiriendo.

Hoy, he invertido tiempo lejos de mi familia y recursos en pagar mentores, todo empaquetado: miles y miles de pesos invertidos y asimilados. Ahora, quiero presentarte la oportunidad de ganar **tu primer millón extra** con tu negocio llevándolo a lo digital. Esta plataforma es un aula donde está todo grabado para ti.

Mi equipo, con toda su experiencia, te ayudará a encontrar lo que más te conviene en términos de mercado y lo que ofreces.

La clave es no casarte con un producto o servicio, sino con la **transformación** que ofreces.

Te recuerdo nuevamente que te enseñaremos cómo estructurar y grabar tu contenido paso a paso en el caso de que desees convertir tu talento en un infoproducto, sino te ayudaremos a impulsar tu negocio digitalmente en caso de que poseas uno fisico y necesite **nuevas estrategias** para salir a flote, además con nuestro Coach Audiovisual lograràs crear material de alta calidad para tu sitio web y campañas.

No pierdas esta oportunidad, y tendrás acceso a clases semanales sobre diversos temas digitales y de motivación durante un año.

Estoy encantado de ofrecerte todo lo que necesitas para comenzar.

Normalmente, las personas pagan $40 Mil Pesos en mi plataforma por el acceso completo de mi paquete. Sin embargo, como un gesto especial por haber adquirido este libro, te estoy otorgando un exclusivo bono de acción rápida.

Esto significa que, en este momento, puedes obtener tu acceso por tan solo la mínima cantidad de **$20 Mil pesos.**.

Esta oferta es una oportunidad única y limitada que te permitirá ahorrar significativamente mientras te embarcas en tu viaje hacia el éxito en nuestra plataforma. No dejes pasar esta oportunidad de acceso asequible y valioso

Ya que quiero destacar en el mercado por ofrecer resultados reales y una interacción auténtica con los clientes. No deseo ser simplemente otro curso que se vende por vender, Por eso deseo que percibas el valor de lo que te ofrezco.

Te enseñaré cómo descubrir o mejorar tu identidad.

Te ayudaré a superar tus miedos, eliminar esas imágenes y palabras que te impiden avanzar, para que puedas generar ganancias desde el primer día que lances tu campaña. Las cosas se crean dos veces, primero en tu mente y luego se materializan.

Tenemos la Máquina de protección de Facebook, con 15 módulos para que aprendas a crear tu propio reino de los huevos de oro.

Tendrás a tu disposición a un **Coach de Diseño Audiovisual**, disponible de lunes a viernes de 8:00 AM a 13:00 PM, en el horario de Zacatecas, México, que te proporcionará **más de 250**

plantillas editables , te apoyará a estructurar tu plan de contenidos y si necesitas un logotipo ¡Podrás tenerlo!.

¡Tendrás tu propia plataforma! La construiremos especialmente para ti y allí podrás subir todo tu material y venderlo digitalmente.

Imagina tener un equipo técnico completo que incluye expertos en marketing, diseño, ventas y mentalidad, exclusivamente para ti, **dedicados a tu negocio.** ¿Cómo no vas a tener éxito?

También te ofrecemos **un regalo adicional** para aquellos que deseen crear un libro y comercializarlo, te entrenaremos para que aprendas cómo escribir tu primer libro, publicarlo en Amazon y protegerlo, convirtiéndote en un autor o autora.

¿Qué legado deseas dejar en este mundo?

Un paquete tan completo como este, que incluye expertos en marketing, diseño, un mentor financiero, clases en vivo los martes, tu propia plataforma en línea para vender y un curso sobre cómo crear tu propio libro, tendría un valor acumulado fácilmente de **$40,000 PESOS** si calculamos detalladamente el costo de cada servicio por separado. Solo por hoy, y como

agradecimiento por comprar este libro, te ofrezco un bono de acción rápida para entrar en este programa que te ofrece todos los servicios incluidos antes mencionados durante todo el año.

¿Qué te parece un bono del 50 %?

Si, así como lo lees, hoy el valor de tu inversión quedará a tan solo 20,000 Pesos **¡Por todo el año!**

Y no solo eso, **¡También tendrás la posibilidad de pagarlo en 12 cuotas con tu tarjeta de crédito!**

Recuerda que, si optas por el plan de 12 meses con tu tarjeta, pagarás 1,667 pesos mensuales hasta el siguiente corte, si divides $1,667 en 31 días notarás que realmente pagas $55 pesos por día.

Reflexiona, ¿En qué estás gastando esos $55 pesos al día?

Inversión en el Programa
12 MESES $20,000 MXN
CUÁNTO PAGARÍAS POR MES: $1,667
CUÁNTO PAGARÍAS POR DIA: $55

¡Es una oportunidad de locos! Justamente para emprendedores y empresarios que se lo toman en serio y creen totalmente en sus proyectos.

Después de un año, tienes la posibilidad de renovar tu suscripción para seguir teniendo acceso a las mentorías, a nuestros servicios de marketing y diseño, y también puedes renovar tu plataforma personal online realizando los pagos correspondientes anuales."

¿vas a aprovechar esta oportunidad?

"Te reto a invertir esos $20,000 Pesos que definitivamente, cambiarán tu realidad financiera"

¿Te interesa esta propuesta?

¡Escríbenos al WhatsApp para una atención inmediata!

¿Como? Simplemente haciendo click aqui: https://wa.me/message/5BWECLCSS76ZG1

o Envianos un mensaje a nuestro número oficial de WhatsApp: 492 195 8965.

Correo:

juanantonio.rojasdorado@unizacatecas.edu.mx

Ten en cuenta que los únicos números oficiales serán los que compartamos a través de mi WhatsApp oficial, que es el que te he proporcionado.

¿Deseas tomar acción? Envíanos un mensaje para obtener esta oferta, te guiaremos paso a paso para completar tu suscripción.

Posteriormente recibirás una contraseña y un

usuario en tu correo electrónico para que puedas acceder a la plataforma.

También te añadiremos al grupo de los martes de crecimiento en **"Tu comunidad Millonaria",** donde estaremos dando clases en vivo de diferentes temas como: Marketing, Ventas, Diseño y Mentalidad para seguir innovando en los negocios, de igual manera recibirás el enlace para unirte al segundo programa adicional **"Construyendo tu Autoridad"** aquí podrás aprender a escribir tu propio libro si así lo deseas.

Esta suscripción es válida por un año.

Piénsalo, ¿Qué crees que podrás lograr en un año con todo esto?

Es importante mencionar que, si no puedes asistir a algún evento en vivo, subiremos la grabación y tendrás tres días para comprometerte a verla, ya que si la dejamos abierta, es menos probable que la veas.

Mi nombre es Juan Antonio Rojas Dorado y estamos a un WhatsApp de distancia.

Es un placer, un honor que la vida nos haya cruzado aquí.

Yo no creo en las coincidencias, todos tenemos un propósito, y el mío es compartir una palabra de amor, valor y fortaleza para que puedas crecer, ese es mi compromiso.

Asimismo, les invitamos a ponerse en contacto con nosotros para solicitar cotizaciones de conferencias que pueden ser impartidas de manera presencial en tu país.

Ya sea que tengas una empresa y deseas motivar a tus empleados, si estás interesado en fomentar el crecimiento dentro de una comunidad en particular **¡Estoy disponible para ofrecerte conferencias abordando una amplia gama de temas!**



Entrenamientos Presenciales O Digitales Para tì…

- **Aprende a Delegar**
- **Educación Financiera**
- **Pilares para Atraer Dinero**
- **Ventas al Millón**
- **Mentalidad Nueva**
- **Los 4 Pilares para Tener un Despacho Digital Exitoso**
- **Los 4 Pilares para Tener un Negocio Digital Exitoso**
- **Algún tema en específico acorde a tu necesidad**

Estoy ansioso por colaborar contigo y brindar el conocimiento necesario para el desarrollo de tus objetivos. Para solicitar información adicional o cotizaciones, no dudes en ponerte en contacto conmigo:

Así que NO me despido, todo mi equipo te está esperando con las manos abiertas para darte la bienvenida**. ¡Ánimo!**



Informacion de Contacto:

Puedes encontrarme en Facebook o Linkedin bajo el nombre de: **Juan Antonio Rojas Dorado**

Links:

https://www.facebook.com/elcontadororador

https://mx.linkedin.com/in/juan-antonio-rojas-dorado-89117527b

WhatsApp:

+52 1 492 195 8965

Correo:

juanantonio.rojasdorado@unizacatecas.edu.mx

Epilogo:

A lo largo de este libro, he compartido contigo no solo lo que sé y he experimentado, sino también mi entusiasmo por ayudarte a alcanzar tus metas en el mundo digital. Juntos, hemos descubierto estrategias, diseñado planes y explorado cómo aplicar estos principios en tu vida profesional y personal. Es importante recordar que el éxito en el mundo digital no es algo que se alcanza y ya está, sino más bien un proceso en constante cambio. Cada día te brinda una oportunidad para crecer, aprender y adaptarte a un entorno digital que evoluciona constantemente. Eres el líder de tu propio viaje en el mundo digital, y las lecciones que has aprendido aquí te guiarán en este emocionante recorrido hacia el éxito.

Espero que este libro haya iluminado tu camino y proporcionado las herramientas necesarias para crear tu propio destino en la era digital. Recuerda que el conocimiento es poder, pero la acción es lo que lo convierte en realidad. Te animo a seguir adelante, a tomar medidas y a enfrentar cada día con determinación y pasión. Tu éxito en el mundo digital te está esperando, y estoy emocionado **por todo lo que estás destinado a lograr.**

Bibliografía

1. Weinberg, Bruce. (Fuente: La Vanguardia). Profesor de Economía en la Universidad Estatal de Ohio.

2. Tipos de personas auditivas, visuales y kinestésicas. (Fuente: El Arte de Presentar).

3. Historia de Internet. (Fuente: Wikipedia).

Agradecimientos:

Al escribir estas líneas me encuentro frente al mar, el sol me está dando en la cara y puedo ver un ave volar, el cielo lujoso con nubes despejadas por un lado y por otro lado nubes moradas con ganas de derramar agua bendita sobre un lugar en el mundo. Unas palmas reflejan el aire que siento en mi cara llena de emoción y mi corazón lleno de gratitud, primeramente con Dios por darme la fuerza y la sabiduría de poder vivir y brindarte esta información llena de poder para que la apliques si o si. ¡Este libro va dedicado para ti que decidiste invertir en tu mente! Porque es el primer lugar donde debes invertir siempre y la magia va a ocurrir por obra divina. Quiero agradecer a todo mi equipo de trabajo del Departamento Contable, Fiscal y Administrativo, Departamento de marketing, Departamento de diseño, Departamento de ventas, Departamento de la gente (Así le llamo al departamento de recursos humanos), al Departamento de atención al cliente que día a día se esfuerza por estar puntuales y respaldar estos cuatro pilares con hechos.

A mi hermano Reyes Alexis Rojas Dorado por ser pieza clave para liderar y aportar su grano de arena con su sabiduría en cada área.

A mi hermana Sonia Rojas Dorado, para motivarla a escribir su propio libro ya que tiene mucha sabiduría que contar y puede beneficiar a millones de personas.

Y no puedo dejar de agradecer a Yoselin Rubí Laviera Lapenta por su talento y apoyo para diseñar, reforzar estrategias de equipo y fortalecer mi espíritu.

A mi hija Abril Rojas quiero agradecerle por llegar a mi vida porque de ahí tome la fuerza para construir el sistema de los cuatro pilares como te comento en mi historia de vida.

Por último quiero agradecer a mis padres por darme la vida y creer en mí cuando les platico mis proyectos enormes y los hago vibrar de miedo pero luego los convierten en emoción cuando ven que tomó acción y me dan sus palabras de aliento y su bendición que nunca falta. ¡Los quiero mucho a todos! Incluyéndote a ti; te felicito por existir y recuerda que eres único en todo el mundo.

Información sobre el autor

Juan Antonio Rojas Dorado, nacido en 1989 en México, es un apasionado defensor del desarrollo humano en todas sus facetas: amor, salud, finanzas y negocios e inversión. Con una sólida formación, el Licenciado en Contaduría Pública "Juan Antonio Rojas Dorado" ha combinado su experiencia en el mundo financiero con una profunda pasión por ayudar a las personas a alcanzar su máximo potencial.

Después de años de estudio y práctica en contabilidad y finanzas, Juan Antonio se ha convertido en un experto en el ámbito financiero, y ha asesorado a numerosas personas y empresas en la gestión efectiva de sus recursos económicos.

Sin embargo, su compromiso con el desarrollo humano no se detiene en el ámbito financiero. Juan Antonio también se ha formado como coach y mentor, utilizando su conocimiento y experiencia para guiar a otros hacia una vida plena y exitosa.

Con una visión integral de la vida y el mundo de los negocios, ofrece una perspectiva única que combina la sabiduría financiera con la búsqueda del bienestar

Y la realización personal. A través de su escritura, comparte valiosas lecciones y consejos que han transformado la vida de innumerables individuos.

Este libro es una ventana a la mente y el corazón de un autor que cree en el poder de la educación financiera, el crecimiento personal y el amor propio. Acompaña a Juan Antonio en un viaje hacia el desarrollo humano integral, donde el amor, la salud y las finanzas se entrelazan para crear una vida plena y exitosa.



Solicita tu conferencia **Online/Presencial**

1-Fijación de metas

2.-Mentalidad poderosa para triunfar.

3.-Entrena tu mente, cuerpo y espíritu para lograr lo que te propongas.

4.-Cambia o expande tus creencias limitantes.

5.-Conecta con la abundancia que te pertenece por derecho divino.

6.-El poder de un código de honor en tu empresa.

7.-El poder de la energía para incrementar tus ventas.

8.-Como hablar en público.

9.-Solicita una en especial que se adapte a tu misión.

"LOS 4 PILARES DE ORO PARA DIGITALIZAR TODO NEGOCIO" ES UNA GUÍA TRANSFORMADORA QUE DESAFÍA LAS CREENCIAS LIMITANTES Y OFRECE UNA RUTA CLARA HACIA LA REALIZACIÓN PROFESIONAL Y FINANCIERA. EN UN MUNDO DONDE EL TALENTO Y LA PASIÓN A MENUDO SE VEN SOFOCADOS POR LA INCERTIDUMBRE Y EL CONFORMISMO,

ESTE LIBRO OFRECE UN ENFOQUE REVOLUCIONARIO PARA AQUELLOS QUE DESEAN CONVERTIR SUS DONES EN UN NEGOCIO PRÓSPERO.

A TRAVÉS DE UNA NARRATIVA MOTIVADORA Y PRÁCTICA, EL AUTOR JUAN ANTONIO ROJAS DORADO
TE LLEVA EN UN VIAJE DE AUTODESCUBRIMIENTO, REVELANDO CÓMO IDENTIFICAR Y APROVECHAR TUS TALENTOS INNATOS.

CON UNA COMBINACIÓN ÚNICA DE INSIGHTS PSICOLÓGICOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES, APRENDERÁS NO SOLO A RECONOCER TU VERDADERO POTENCIAL, SINO TAMBIÉN A CAPITALIZARLO DE MANERA EFECTIVA EN EL MERCADO DIGITAL.

DESDE TÉCNICAS DE VENTA PROBADAS HASTA ESTRATEGIAS DE MARKETING INNOVADORAS, CADA PILAR ESENCIAL SE DESGLOSA CON CLARIDAD Y SE ILUSTRA CON EJEMPLOS INSPIRADORES.

YA SEA QUE ESTÉS AL BORDE DE DAR EL SALTO HACIA LA INDEPENDENCIA LABORAL O SIMPLEMENTE DESEES REVITALIZAR TU CARRERA ACTUAL, "LOS 4 PILARES DE ORO PARA DIGITALIZAR TODO NEGOCIO" TE PROPORCIONA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA CONVERTIR TUS SUEÑOS EN UNA REALIDAD TANGIBLE.

ES HORA DE DEJAR ATRÁS LAS DUDAS Y ABRAZAR EL POTENCIAL ILIMITADO QUE RESIDE DENTRO DE TI.



